

CIRCLE ONE

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DRUCKEREIEN

Die Druckindustrie in Deutschland erwirtschaftet seit Jahren einen Umsatz von knapp über 20 Mrd. €. Während andere Branchen seit einiger Zeit einen gewissen Aufschwung verspüren, geht die Nachfrage nach Druck-Erzeugnissen zurück oder stagniert in wichtigen Produktbereichen. Generell sinken die Auflagen und mit ihnen die Beschäftigungsquote.

Nun gibt es natürlich auch Ausnahmen. Der Onlinedruck befindet sich nach wie vor im Aufwind, der Umsatz ist kontinuierlich auf deutlich über 2,4 Mrd. € angestiegen. Was macht den Onlinedruck so attraktiv? An der Drucktechnologie kann es kaum liegen, denn das Angebot an Druckmaschinen insbesondere im Offsetbereich ist für alle gleich. Es ist vielmehr eine Frage des Geldbeutels.

Kunden wollen ihre Aufträge schnell und nach industriellen Standards abwickeln, sie wollen möglichst kostengünstige Produkte, setzen aber auch eine kompetente Beratung voraus. Das Resultat: Es wird immer mehr Leistung für immer weniger Geld verlangt.

Die »PS« auf die Straße bringen

Der Wettbewerb nimmt deutlich an Fahrt zu. Gleichzeitig schrumpft das Auftragsvolumen. Um im Markt bestehen zu können, müssen sich Druckereien neu positionieren und dabei stets im Auge behalten, dass Print-buyer nach qualifizierten und zertifizierten Druckereien suchen.

»In erster Linie gilt es, die eigenen Prozesse und Geschäftsmodelle kritisch zu überprüfen«, erklärt Udo Hollbach, Geschäftsleiter von Circle One. Die Brancheninitiative trägt mit ihrem Leistungsprogramm dazu bei, dass sich Druckunternehmen in diesem Umfeld orientieren und behaupten können. Mit einem Team aus Experten aus den Bereichen Analyse,

Strategie, Unternehmensführung, Versicherungen und Finanzen, Recht, Produktion und Technik, Papier und Druck, Vertrieb und Marketing, Supply Chain, Logistik und Mitarbeitercoaching werden für jedes Unternehmen und passend für unterschiedliche Geschäftsbereiche neue Konzepte entwickelt, um das Geschäft positiv zu beeinflussen.

Die Potenziale der Prozessoptimierung sind tatsächlich immens. »Druckereien haben sich früher als Handwerksbetriebe verstanden, die Auftragsbücher waren voll und die Betriebsergebnisse waren gut. Die heutigen Anforderungen durch den Markt, Gesetzgeber, Kreditgeber, Behörden, Ämter und so weiter sowie sinkende Erträge verschärfen den Druck und führen dazu, dass der Betrieb industrieller arbeiten muss, um zu bestehen«, erläutert Hollbach. »Das fällt in vielen Bereichen noch schwer. Dabei braucht es manchmal gar nicht viel. Oft sind es Kleinigkeiten, die dazu führen, dass die Prozesse schneller sowie effizienter sind und auf einem industriellen Niveau abgebildet werden können.«

Zentrale Leistungen von Circle One sind unter anderem die Konzepte Living PSO! und Living PSD!, die in Zusammenarbeit mit dem Partner IPM angeboten werden. Gerade der Prozessstandard Offset ist für die Branche keine unbekannte Größe. Der Unterschied des Konzepts von Circle One zu der reinen Zertifizierung ist die umfassende Beratung und die ganzjährige Begleitung. »Man darf

nicht vergessen, dass die Kunden durch den Onlinedruck an einen sehr hohen industriellen Standard gewohnt sind. Wenn man diese Kunden gewinnen will, muss Qualität gelebt



werden«, erklärt **Rüdiger Maaß**, Geschäftsführer des f.mp. und Mitbegründer von Circle One. »Mit Living PSO! und Living PSD! ist es im Grunde so, als hätte die Zertifizierung just an dem Tag stattgefunden, an dem das Druckprodukt produziert wurde. Man kann sich also darauf verlassen, dass alles in bester Ordnung ist.«

Die Branche verändert sich

Neben der Produktion müssen aber auch die Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt werden. Gerade Unternehmensbereiche wie Vertrieb, Einkauf, Finanzen oder Logistik sind kaum an die Gegebenheiten des Marktes angepasst worden. »Sie fallen im täglichen Geschäftsbetrieb leider allzu oft unter den Tisch. Es ist verständlich, dass gerade in Hinblick auf Zeit- und Preisdruck das Hauptaugenmerk auf die Produktion gerichtet wird, aber es ist gefährlich, die anderen Bereiche aus den Augen zu verlieren. Es sind alles wichtige Bestandteile eines gut funktionierenden Geschäftsmodells.«

Um dieses Potenzial auszuschöpfen, haben gerade erst fünf Unternehmen der IGEPa group in Zusammenarbeit mit Circle One Schulungen für die Vertriebsmitarbeiter sowie Kunden-

workshops und Informationsveranstaltungen auf die Agenda gestellt.

»Druckereien können sich nur dann zukunftssicher aufstellen, wenn sie ihre Prozesse und Geschäftsmodelle überprüfen und den Mut aufbringen, Dinge zu verändern – auch wenn das kaum noch möglich zu scheinen mag«, fügt Rüdiger Maaß hinzu.

So wird zusammen mit Circle One gegenwärtig eine Eigenverwaltung mit Sanierungsplan in einer Druckerei durchgeführt. Bei dem speziellen Sanierungsverfahren (ESUG) handelt es sich um ein Verfahren, in dem das Unternehmen saniert und erhalten werden kann. Da ein »erfahrener Interim-Manager die Umsetzung des Sanierungsplans im Rahmen eines Insolvenzplans vorantreibt, sind die Erfolgsaussichten gut«, berichtet Uwe Kassing, zertifizierter Mediator und geprüfter ESUG-Berater, der dieses Verfahren begleitet.

Circle One bietet seinen Mitgliedern die Chance, sich unter den herausfordernden Marktbedingungen genau die Beratungsleistungen einzuholen, die im spezifischen Einzelfall nützen. »Dabei ist es unerheblich, ob ein erfolgreicher Onlinedrucker noch exzellenter werden möchte oder eine kleine Familiendruckerei Hilfe benötigt. Circle One deckt das gesamte Spektrum des Wirtschaftszyklus ab und ist Partner auf Augenhöhe. Diese Konstellation ist einmalig und bietet kein anderes«, so Gero Maatz von Symbio Consult.

» www.circle-one.de

